



"EL GENÉRICO ES UN ESLABÓN MÁS EN LA CADENA DEL MEDICAMENTO"

Su presencia en el mercado ha crecido en los tres últimos años, pero su cuota aún no alcanza el objetivo fijado en 2004, pese a que el gasto ha bajado a unos niveles cercanos a los de ese año

CRISTINA G. REAL
cgr@unidadedit.orial.es

El sector de medicamentos genéricos en España despidió 2012 con una "mejora significativa" respecto a su situación hace unos cuatro años. Han coincidido en el tiempo varias circunstancias que han aumentado su presencia, aún muy lejana, sin embargo, de la que ha alcanzado esta industria en el entorno europeo con el que se puede comparar. Raúl Díaz Varela, presidente de la patronal Aeseg, recuerda que en España la cuota del

sector aún es del 34 por ciento del mercado total de medicamentos en unidades y del 17,5 por ciento en valores, mientras que la media europea está en el 25 por ciento en valores y en unidades supera a veces una penetración del 60 por ciento.

Díaz Varela insiste en que ya en 2004 se fijó el objetivo de que el 20 por ciento del gasto farmacéutico fuese de genéricos, y sigue sin conseguirse. Con todo, el vencimiento de patentes de grandes moléculas -como

clopidogrel, olanzapina y valsartán-, sobre todo en 2010 y 2011, y las medidas de ahorro y racionalización del gasto adoptadas por la Administración central y algunas comunidades autónomas han mejorado el posicionamiento del sector respecto a tres o cuatro años atrás.

MODERACIÓN

"La evolución de 2012 -matiza el presidente- es de un crecimiento más moderado por la igualación del precio frente a la marca y por-

que el copago o desfinanciación de algunos fármacos ha hecho caer la demanda tanto de genéricos como de marcas".

El sector espera ahora una continuidad en las políticas proactivas hacia el genérico, ya que "sin medidas favorecedoras este mercado desaparecería y no podríamos aportar nada al sistema. Ninguna marca bajaría su precio sin la presión del genérico".

El presidente de Aeseg recuerda que todos los países del entorno tienen im-

plantadas políticas proactivas para el fomento del sector cuyo objetivo es garantizar el mercado. "En algunos casos, incluso existe la sustitución obligatoria de la marca por el genérico desde el vencimiento de la patente".

Cada país tiene una normativa diferente y las situaciones de unos y otros no son comparables. "No hay dos iguales, pero todos intentan conseguir un ahorro con políticas de ayuda al genérico". Díaz Varela añade que el español es un modelo consolidado de prescripción por principio activo que, en su opinión, "facilita tanto la labor del médico, que puede repetir con facilidad una prescripción -sobre todo con la receta electrónica- como la del farmacéutico, que puede elegir el producto que dispensa con el objetivo de ser garante de la continuidad de un tratamiento".

SISTEMAS COMPLEJOS

Con lo que están insatisfechas las compañías del sector es con los "complejos sistemas empleados para la fijación de precios -como el precio menor y el precio más bajo-, que confunden a los profesionales", así como con los períodos actuales para la revisión de éstos.

La industria pide para su continuidad y evolución positiva una cierta estabilidad en las medidas de la Administración, una prescripción por principio activo general y universalizada y una simplificación de los citados mecanismos de revisión de precios, ya que "la actual revisión mensual no aporta realmente ahorros y genera muchas dificultades administrativas y pequeños caos en términos de abastecimiento en algunos casos. Cualquier mejora respecto a esta periodicidad sería deseable, y una revisión trimestral e incluso semestral sería más que suficiente".

En definitiva, las admi-

"Nos gustaría un sistema de fijación de precios que imponga diferencias entre genérico y marca porque el 'leitmotiv' del primero es la diferenciación para generar ahorro"

"No hay dos países iguales [en términos de normativa vigente], pero todos intentan conseguir un ahorro mediante distintas políticas de ayuda al medicamento genérico"

"Cuestionar hoy la calidad de estos productos sería como cuestionar a las agencias de medicamentos como garantes de que los productos que autorizan son de calidad"



Raúl Díaz Varela, presidente de la patronal española Aeseg, explica los restos y aportaciones de los medicamentos sin marca.

Orígenes y principios de la asociación

La Asociación Española de Medicamentos Genéricos Aeseg se constituyó en Barcelona el 17 de marzo de 1998 como una organización nacional sin ánimo de lucro creada con el objetivo de impulsar el conocimiento y uso de los genéricos y generar una cultura social en torno a ellos. Representa a la mayor parte de las compañías del sector -96 por ciento del mercado en valores- ante las administraciones públicas y los colectivos profesionales (médicos y farmacéuticos). La organización cuenta con 29 asociados y 12 miembros más en calidad de asociados adheridos, es decir, de empresas no dedicadas al desarrollo, fabricación o comercialización de genéricos pero cuya actividad está relacionada con ellos.

nistraciones "no deben dejar de tener un papel proactivo con los genéricos, pero aunque la norma actual dice que a igualdad de precio en la prescripción por principio activo la dispensación debe ser de un genérico, la realidad es que "hay 17 comunidades autónomas con sus 17 políticas diferentes", y en algunos casos esto no se interpreta o aplica bien.

SOLIDARIDAD

"Nos gustaría también un sistema de fijación de precios que impusiese ciertas diferencias entre el genérico y la marca porque el 'leitmotiv' de los primeros está en la diferenciación en el precio para poder generar ahorro".

En solidaridad con las farmacias, también piden "una solución a las demoras en el cobro, que hacen que muchas no puedan comprar el stock suficiente para dar un buen servicio. Ahora que



ya se ha generado un ahorro y que los niveles de gasto son similares a los que había en 2004, la prioridad debería ser pagar a tiempo a las farmacias para que no se generen problemas de abastecimiento y atención a la población".

Díaz Varela considera que al genérico no se le puede pedir mucho más, cuando el precio medio en el caso de los productos maduros es inferior a dos euros. "No podemos vender por debajo del precio de un café; en cuestión de precios, poco más se puede hacer; si en prescripción".

En cualquier caso, tras un desarrollo positivo del mercado de genéricos y un entorno tan complicado, el sector no considera oportuna la queja, "aunque creemos que si se hubiesen adoptado antes algunas medidas quizá no se habría llegado a una situación tan dramática".

SIN DUDAS DE CALIDAD

Por otra parte, el presidente de la patronal afirma "ya no hay dudas ni de la garantía de bioequivalencia de estos productos ni de su aceptación por parte de todos los colectivos, según nos demuestran las encuestas".

En realidad, cuestionar hoy la calidad de los genéricos "sería como cuestionar a las agencias de medicamentos como garantes de que los productos que autorizan son de calidad. Médicos, farmacéuticos, pacientes y empresas de uno y otro tipo: todos trabajamos bajo

“ Al genérico no se le puede pedir mucho más cuando el precio medio de productos maduros es inferior a dos euros; no podemos vender por debajo del precio de un café”

“ Ya no hay dudas ni de la garantía de bioequivalencia de estos productos ni de su aceptación por parte de todos los colectivos, según nos demuestran las encuestas”

“ Hay grandes fabricantes de genéricos nacionales e internacionales que además de su aportación al ahorro hacen inversiones y generan empleo”

las mismas garantías de calidad", comenta.

En España, en concreto, el sector no sólo aporta altos estándares de calidad sino que, además "dispone de plantas de producción de primer nivel, igual que el segmento de medicamentos innovadores, que no sólo fabrican para el mercado local sino que en muchos casos también exportan de acuerdo a los criterios de calidad de agencias reguladoras internacionales en respuesta a un mercado cada vez más globalizado. Entrar hoy en el debate de la



Díaz Varela recuerda que desde el sector también se investiga.

calidad de los genéricos es sólo una forma de desviar la atención, en opinión de Díaz Varela.

Añade que "hay grandes fabricantes de genéricos,

tanto nacionales como internacionales, que además de su aportación principal de generar ahorros para el sistema, realizan importantes inversiones y generan

El médico, colaborador necesario

En cuanto al papel del médico, el presidente de Aeseg recuerda que, aunque la normativa ha trasladado el peso del médico al farmacéutico, el mercado del genérico en España lleva 13 años en marcha y su desarrollo "no hubiese sido posible sin el médico y su esfuerzo pedagógico con el paciente". Además, este profesional ha recibido durante años mucha información de las empresas innovadoras que, "en algunos casos, se retiran de este escenario cuando vencen las patentes de sus medicamentos; quienes hacen entonces la labor de seguir informando sobre la molécula al profesional médico para que mantenga su labor son las compañías de genéricos".

Por otra parte, Raúl Díaz Varela recuerda que la normativa que obliga a la prescripción por principio activo y la receta electrónica, ampliamente implantada, han hecho que la labor del médico en este ámbito sea más rutinaria. "Pero tanto en el pasado como en el futuro, al final la decisión está en el médico, que es un colaborador necesario en el desarrollo del genérico, por lo que muchas compañías siguen apostando por mantener una relación fluida con este profesional".

empleo en el país. Hay que partir de la base de que se trata de toda una industria, no de entidades extrañas que comercializan productos sin más".

UNA DIVISIÓN MÁS

Para Díaz Varela, la grandeza del sector de genéricos reside en que es "otro eslabón más de la cadena del medicamento".

Prueba de ello es que grandes compañías innovadoras tienen su propia división o filial de genéricos -como Sandoz, de la suiza Novartis, y Zentiva, de la francesa Sanofi- y nadie

pone en cuestión esta estrategia, como tampoco se cuestiona que tengan una división de prescripción y otra de OTC.

Además, el sector de genéricos también investiga, en algunos casos incluso entrando en el terreno de la innovación, como Teva, y en otros casos haciendo desarrollos de investigación en áreas como la dermatología y la dermofarmacia. "Todos estamos en el mundo de la salud y el medicamento, y cuando vence una patente cada uno pone en marcha sus propias estrategias", concluye.